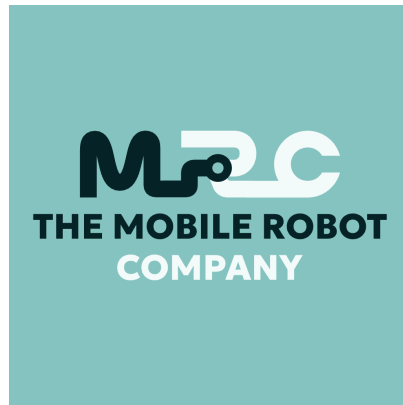




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Programmübersicht · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/program-overview>

Programmübersicht

The Mobile Robot Company vertreibt den [selbstfahrenden Hubwagen J1600](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/overview/>), über ein internationales Netzwerk aus Vertriebspartnern, Integratoren und Servicepartnern. Diese Seite erläutert, wie dieser Vertriebskanal funktioniert: welche Aufgaben die Partner übernehmen, welche Leistungen das Unternehmen erbringt und wie beide Seiten die Kundenbeziehung gemeinsam betreuen.

Partnergeführter Vertriebsweg

Das Unternehmen veröffentlicht [Listenpreise für Endkunden](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/pricing-and-roi/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/j1600/pricing-and-roi/>) und ermöglicht Kunden, Vorführungen, Testeinsätze und Käufe online anzufragen. Es verkauft jedoch keine Hubwagen direkt an Endkunden. Jede Kundenanfrage wird an einen Partner weitergeleitet. Dieser betreut die lokale Kundenbeziehung von der ersten Vorführung bis zum Kundendienst.

Bis Juni 2026 hatte das Unternehmen Vertriebspartnerschaften in acht Ländern aufgebaut. Das Netzwerk wird kontinuierlich erweitert. Partnerschaften werden für jedes Land einzeln eingerichtet — siehe [Länderverfügbarkeit](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/country-availability/>).

Aufgabenverteilung

Leistungen der Partner	Leistungen des Unternehmens
Vorfürhrungen vor Ort in einem Demo-Center oder beim Kunden	Hubwagen, Ersatzteile und Software
Kostenpflichtige zweiwöchige Testeinsätze	Technischer Support und Schulungen
Vertrieb und Kundenbetreuung	Marketingmaterialien und Kundenunterlagen
Installation und Inbetriebnahme	Vom Unternehmen bereitgestellte Leads
Vor-Ort-Service und Kundendienst	Gemeinsame Geschäftsplanung und Unterstützung beim Co-Marketing

Das Servicemodell ist bewusst so gestaltet: Die Partner behalten die Erlöse aus lokal erbrachten Dienstleistungen wie Installation, Vor-Ort-Support und Serviceverträgen. Das Unternehmen liefert dem Partner Ersatzteile und Software und bietet kostenpflichtige technische Unterstützung. Siehe [Rollen und Verantwortlichkeiten](http://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<http://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Der Weg des Kunden

Das [Markteinführungsmodell](https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/company/about/business-model/>) sieht einen risikoarmen Kundenprozess in vier Schritten vor:

1. **Vorführung** — 30 bis 60 Minuten praktische Nutzung in einem Demo-Center oder beim Kunden.
2. **Testeinsatz** — ein kostenpflichtiger zweiwöchiger Testeinsatz mit jederzeit möglicher kostenloser Rückgabe ohne Angabe von Gründen.
3. **Kauf** — der Hubwagen und die [ausgewählten Optionen](https://info.mobilerobot.com/de-de/products/chargers-and-accessories/available-options/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/products/chargers-and-accessories/available-options/>).
4. **Kundendienst** — ein fortlaufender Service- und Wartungsvertrag.

Bestandskunden können die Vorführung und den Testeinsatz überspringen. Der Kundendienstvertrag ist optional. Die praktische Vorführung ist das zentrale Element dieses Modells: Neue Interessenten können den J1600 in der Regel innerhalb von etwa 15 Minuten mit einer autonomen Aufgabe losschicken.

Nicht exklusiv und leistungsbasiert

Die Partnerschaft ist auf Partnerebene nicht exklusiv. Anstelle eines exklusiven Vertriebsgebiets stellt die Registrierung von Kunden und Standorten die geschützte Zuordnung eines bestimmten Kunden sicher: für einen festgelegten Zeitraum nach einer Vorführung und dauerhaft nach einem Testeinsatz oder Kauf, soweit gesetzlich zulässig. Die Vergütung ist leistungsbasiert: Einsatz und Engagement bestimmen den Ertrag. Informationen zur Lead-Zuweisung und Registrierung finden Sie unter [Rollen und Verantwortlichkeiten](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Umfang und Konditionen des Programms

Das Programm umfasst die [Anforderungen an Partner](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/requirements/>), [Vorteile und kommerziellen Konditionen](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-benefits/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-benefits/>), Demo-Center und Vorführungen, die Lead-Zuweisung, Testeinsätze, Installation und Inbetriebnahme, Kundendienstpläne sowie die [Geschäftsplanung und das Co-Marketing](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>). Kommerzielle Konditionen können sich ändern. Aktuelle Preise, Rabatte und Bedingungen erhalten Sie beim Partnerteam.

Nächste Schritte

- [Warum Sie Partner werden sollten](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/why-partner-with-us/>) — die wirtschaftlichen Vorteile einer Partnerschaft.
- [Partnertypen](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/partner-types/>) — Vertriebspartner, Integratoren und Servicepartner.
- [Bewerbungsverfahren](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/program/application-process/>) — so nehmen Sie den Kontakt auf.
- [Partnerteam kontaktieren](https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/de-de/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>)